

T2Ti Tecnologia da Informação Ltda - T2Ti.COM CNPJ: 10.793.118/0001-78

Projeto T2Ti ERP 2.0

Documento de Visão

T2Ti ERP 2.0 - Vendas

Versão 1.1

Projeto T2Ti ERP 2.0 Vendas



Histórico de Alterações

Data	Versão	Descrição	Autor
04/04/2014	1.0	Primeira versão do documento.	Albert Eije
02/05/2014	1.1	Integração com módulo NF-e. Alterações nas condições de pagamento.	



Introdução

Este documento abordará as questões pertinentes ao desenvolvimento do módulo Vendas do Projeto T2Ti ERP 2.0.

Breve descrição do produto

O sucesso na gestão de uma empresa se obtém harmonizando todas as áreas: financeira, produtiva e comercial. A acirrada concorrência neste mundo globalizado nos leva a olhar a área comercial com uma atenção redobrada.

O gerenciamento da área comercial das empresas que sempre foi uma das tarefas mais importantes de uma empresa, hoje dita sua continuidade. A gerência de vendas é a área onde se concentram as maiores tensões, pois o sucesso da empresa está atrelado ao seu sucesso comercial.

Vendas versus Marketing

É importante para o gerenciamento adequado das vendas a distinção entre marketing e vendas. A venda se concentra nas necessidades do vendedor e o marketing nas necessidades do comprador.

A venda se preocupa com a necessidade do *vendedor* em converter seu produto em dinheiro. O marketing, com a idéia de satisfazer as necessidades do *cliente* por meio do produto e de todo o conjunto de coisas ligadas à sua fabricação e ou aquisição, à sua entrega e, finalmente, ao seu consumo.



Referências

Abaixo listamos as referências que utilizamos para criar esse documento e que serão utilizadas como base para o desenvolvimento da aplicação.

Título do Documento	Fonte / Referência
Artigo T2Ti: Vendas	http://t2ti.com/erp2/artigos/VendasLojaVir
	tualComissoes.pdf
Discussões no Provimento	http://t2ti.com/ead2/mod/forum/view.php
de Conteúdo	?id=24



Posicionamento

Nesta seção serão descritos os envolvidos no problema proposto e as atitudes tomadas para a resolução do mesmo.

Descrição do problema

Os problemas a seguir	Falta de controle na área de vendas.
Afetam	Todas as organizações.
Cujo impacto é	Falta de planejamento. Perda de vendas por
	falta de itens em estoque. Prejuízos. Multas.
	Falência.
Uma boa solução seria	Implementar e implantar o controle de vendas.

Envolvidos – *stakeholders*

Toda e qualquer organização;

Usuários

Abaixo segue um resumo dos usuários do sistema:

Nome	Responsabilidades
	Usuário responsável pelo setor de vendas ou apontado por este. O administrador do sistema
	define o controle de acessos.



Ambiente de Trabalho

Abaixo segue uma tabela que mostra como deve ser o ambiente de trabalho do usuário. Durante o treinamento os testes serão realizados no Windows 8.

Hardware

Servidor que suporte transações em banco de dados e web services.

- Sistemas Web: Qualquer dispositivo ou computador que seja capaz de rodar um browser.
- Sistemas RIA: um computador capaz de rodar as versões mais recentes do Windows, Linux ou OSX.

Software

- Sistemas Web: basta ter a capacidade de rodar um browser.
- Sistemas RIA: máquina Virtual Java para a aplicação que será desenvolvida em Java. Framework .NET para a aplicação que será desenvolvida em C#.

Ambiente

- Sistema operacional Windows: aplicações em Delphi, Lazarus, Java e C#.
- Sistema Operacional Linux: aplicações em Java e Lazarus.
- Sistema Operacional OS X: aplicações em Java e Lazarus.



Visão Geral do Produto

Seguem as características da aplicação:

Cadastro de modelo e	O sistema deve armazenar os modelos e os
tipo de nota fiscal	tipos de nota fiscal.
Orçamentos de venda	O sistema deve permitir a inclusão de um
	orçamento para determinado cliente sem
	compromisso. Tal orçamento pode virar
	uma venda a qualquer tempo.
Controle da venda	O sistema deve permitir que uma venda
	seja efetuada.
Controle dos tipos de	O sistema deve armazenar os tipos de
pagamento	pagamento.
Controle das condições	O sistema deve armazenar previamente as
de pagamento	condições de pagamento e a partir daí
	gerar as parcelas de determinada venda
	(financeiro da venda).
	As condições de nagamente devem ser
	As condições de pagamento devem ser cadastradas de forma geral, apenas uma
	vez e serão vinculadas às empresas
	cadastradas.
	cadastradas.
	O usuário poderá informar uma condição de
	pagamento independente das que estão
	cadastradas com base em alguns
	parâmetros pré-definidos.
Ficha financeira do	O sistema deve permitir a consulta à ficha
cliente	financeira do cliente.
Limite de crédito do	O sistema deve verificar o limite de crédito
cliente	do cliente e autorizar ou não uma venda a
	prazo.
Controle do frete	O sistema deve armazenar os dados do
	frete de determinada venda.
Romaneio de Entrega	Controle do romaneio de entrega.
Consignação	Controle os itens consignados.
Entrega Futura	Controle de venda para entrega futura.
Venda à Ordem	Controle de venda à ordem, entrega



	triangular.
Devolução	Controle da devolução da venda.
Aprovação por alçada	Aprovação da venda por alçada de acordo com a parametrização definida no sistema.
Preço negociado	Tabela de preço negociada por cliente ou
	por segmento.
Combo de produto	Qualquer cliente pode comprar dessa
	tabela, mas é obrigatório comprar todos os
	itens, independente da quantidade.
Emitir NF-e	Emitir nota ou lote de notas com base em
	vendas selecionadas. Integração com
	módulo NF-e.